



Szentes Tamás
Megjegyzések a „nemzeti versenyképesség”
kon koncepciójához és méréséhez ¹

TM 50. sz. műhelytanulmány

BCE Világgazdasági tanszék

¹ A műhelytanulmány a TÁMOP-4.2.1.B-09/1/KMR-2010-0005 azonosítójú projektje, *A nemzetközi gazdasági folyamatok és a hazai üzleti szféra versenyképessége* címet viselő alprojektjének kutatási tevékenysége eredményeként készült.

Jelen műhelytanulmány *A nemzetközi gazdasági folyamatok* c. műhelyben készült.

Műhelyvezető: Magas István

A tanulmány szakmai tartalma a forrás megjelölésével és a hivatkozási szokások betartásával felhasználható és hivatkozható.

Absztrakt

A vállalati, pontosabban szólva az üzleti szemléletmód persze nagymértékben indokolhatja a fejlődés koncepciójának versenyképességi koncepcióként való felfogását és a hangsúlynak a vállalatok működése, hatékonysága és eredményessége szempontjából meghatározó szerepű belső mikro- és makró-gazdasági körülményekre helyezését, sőt, a vonatkozó mutatószámok létjogosultságát is. Mindez azonban nem lehet mentség a nemzetek, illetve országok fejlődésének és a feltételezetten közöttük folyó versenynek a fölöttébb leegyszerűsítő és egyoldalú értelmezésére.

Kulcsszavak: nemzeti versenyképesség, TNC, Global Competitiveness Index, IMD, HDI, neoinstitucionalizmus, aszimmetrikus interdependencia

Abstract

The working paper is the analysis of understanding and measurement of competitiveness in critical view. Competitiveness has become a very fashionable term recently, used not only in regard to the marketing of products or services, and the rivalry of enterprises but also concerning nations or rather countries. The study reviews the understanding of competitiveness, the role of corporate transnationalization and the opportunities of measurement and assessment of national competitiveness. There are several understanding of competitiveness of nations or countries, and there are also many indices to measure it. The understanding of national competitiveness is many times confused with economic development.

Keywords: national competitiveness, TNC, Global Competitiveness Index, IMD, HDI, neo-institutionalism, asymmetric interdependency

A nemzetek, illetve országok versenyképességének többféle értelmezése van, és mérésére is sokféle mutatószámot használnak². Ez nyilvánvalóan abból adódik, hogy a versengés több különféle síkon, illetve szférában folyik. Éspedig: nemcsak a gazdaság, hanem a tudomány, a kultúra, a sport, valamint a társadalmi jólét és biztonság, a politikai berendezkedés (demokrácia, jogállamiság), a természeti környezet védelme és általában a széles értelemben vett fejlődés üteme és fenntarthatósága tekintetében is, sőt a nemzetközi felelősség- és szerepvállalás, presztízs és reputáció, vagy éppen a hatalmi pozíció megszerzése terén.

Maga a *gazdasági versenyképesség* is éppúgy vonatkozik

- a gazdasági *növekedés* ütemére és az előbbiekkal, valamint az egyensúlyi feltételekkel összefüggő fenntarthatóságára, mint
- az adott ország *világgazdasági pozíciójának* a nemzetközi kereskedelemben, tőke- és munkaerő-áramlásban, technológiák és információk forgalmában, stb. kifejeződő alakulására, valamint
- azoknak a termékeknek, szolgáltatásoknak, tőkéknek, munkaerő-típusoknak, technológiáknak és információknak a *nemzetközi piacokon mutató részesezésére*, amelyeket az *illető országban működő vállalatok*, intézmények és rezidens magánszemélyek képesek elérni.

Ez utóbbi nemcsak meghatározza az előzőt, vagyis az ország világgazdasági pozíciójának alakulását, hanem azzal és a nemzetgazdaság növekedési feltételeivel együtt, vagyis a gazdasági értelemben vett versenyképesség maga is, alapvetően függ az illető ország széles értelemben vett *társadalmi fejlődésétől* és annak (egyebek között természeti körülményektől is függő) fenntarthatóságától.

Gazdasági értelemben a „nemzeti versenyképességet” a *World Economic Forum* legutóbbi jelentése (2011) „egy ország termelékenységi színvonalát meghatározó intézmények, politikák és tényezők együtteseként” definiálja, hozzáfűzve, hogy a termelékenység határozza meg egy ország „képességét a magas jövedelem-színvonal fenntartására” és egyszersmind „a beruházások hozamát is”. (p. 4) Ebből is kitűnik, miként „a növekedési potenciál javítását célzó versenyképesség-javító erőfeszítésekre” vonatkozó megjegyzésből is (p. 3), hogy a „*nemzeti versenyképesség*” fogalmának értelmezése igencsak keveredik a *gazdasági fejlődés* fogalmáéval. Sőt, a „nemzeti versenyképesség” alakulását magyarázó és az annak mérésére használt mutatószámok alapjául szolgáló elméleti koncepciók³ meglehetősen hasonlítanak a közgazdaságtanból kivált és önállósuló fejlődés-gazdaságtan korai időszakának azokhoz a konvencionális nézeteihez⁴, amelyek az országok fejlődésének unilineáris menetét és azonos szakaszokra oszthatóságát, valamint kizárólag vagy döntően belső tényezők által való meghatározottságát tételezték – a tényleges történelmi folyamatoktól és a külső, illetve nemzetközi tényezők szerepétől többnyire teljesen elvonatkoztatva.

A vállalati, pontosabban szólva az üzleti szemléletmód persze nagymértékben indokolhatja a fejlődés koncepciójának versenyképességi koncepcióként való felfogását és a hangsúlynak a vállalatok működése, hatékonysága és eredményessége szempontjából meghatározó szerepű belső mikro- és makró-gazdasági körülményekre

² Lásd bővebben *Szentes, T. és munkaközössége* (2005) és *Szentes, T.* (2011).

³ Ezeket már korábban is, az említett kötetünkben (2005), kritikával illettük, amelyet jelen írásunkban még majd némileg kiegészítünk.

⁴ Részletes kritikái áttekintésüket lásd *Szentes, T.* (1971), (2002a), illetve (2011).

helyezését⁵, sőt, a vonatkozó mutatószámok létjogosultságát is. Mindez azonban nem lehet mentség a nemzetek, illetve országok fejlődésének és a feltételezetten közöttük folyó versenynek a fölöttébb leegyszerűsítő és egyoldalú értelmezésére, még kevésbé arra a már túlhaladott „washingtoni konszenzust” tükröző neoliberális és monetarista szemléletmódra, amely a versenyképességi jelentéseket, különösen a *World Economic Forum*-éit mindmáig áthatja.

A gazdasági szférában, a gazdasági élet szereplői, illetve tárgyai vonatkozásában a versenyképesség *fogalmának* értelmezése gyakran keveredik azoknak a tényezőknek, különféle *körülményeknek* a meghatározásával is, amelyekről annak alakulása függ, valamint a versenyképesség meglétére, javulására vagy romlására utaló *mutatószámok* felsorolásával, vagyis a versenyképesség *eredményét* jelző adatsorok meghatározásával. Noha valamely képesség meglétét csak tényleges megnyilvánulásának eredménye bizonyíthatja, ez utóbbit meghatározó tényezők, körülmények viszont egyszersmind a szóban forgó képesség kritériumait is jelentik, mégsem helyes magát a versenyképességet az elért eredménnyel vagy az azt meghatározó tényezőkkel, illetve körülményekkel azonosítani.

A gazdasági életben folyó verseny nemcsak több különböző jellegű és nagyságrendű résztvevő között, hanem több *különböző szinten* is folyik: az azonos használati célú termékek és szolgáltatások, valamint termelési tényezők piacának szintjén, az azonos gazdasági ágazatok különböző vállalatai közötti verseny szintjén, a különböző iparágak, illetve tevékenységek szintjén, országokon belüli regionális szinten, a nemzetközi regionális integrációk szintjén, és nem utolsósorban világgazdasági szinten.

Hazánkban, illetve egyetemünkön a *világgazdaságtannal, illetve fejlődés-gazdaságtannal foglalkozók* érthetően az országok világgazdasági helyzetének alakulására és gazdasági növekedésére, illetve általános társadalmi fejlődésére és az azt meghatározó tényezőkre összpontosítanak, következésképpen főként az ennek megfelelő mutatószámok alakulására figyelnek, míg a *vállalat-gazdaságtan művelői* elsősorban a vállalatok működési feltételeire és az azok alakulását jelző mutatószámokra.

Ez a különbség vagy talán csak diszciplináris munkamegosztás abban is kifejezésre jut, hogy az előbbiek inkább az egyes országok fejlődését befolyásoló hosszabb távú és globális tendenciákat, míg utóbbiak jobbra – bár nem kizárólag – a vállalatok hazai és nemzetközi tevékenysége, illetve versenyképessége szempontjából meghatározó rövidebb távú folyamatokat és lokális viszonyokat, valamint külső, világgazdasági körülményeket vizsgálják⁶ - szerencsére anélkül, hogy összekevernék a fejlődés és a versenyképesség fogalmát.

Ugyanakkor közös felismerésnek számít, hogy mind a nemzetgazdaságok fejlődésében, mind a vállalatok eredményességében meghatározó szerepe van a rendelkezésre álló *emberi erőforrások mennyiségének és minőségének*, illetve a ténylegesen alkalmazott *munkaerő termelékenységének*,

- amely nemcsak az emberi tényező, illetve munkaerő *fizikai és szellemi képességeitől*, valamint magatartásától és motivációjától függ, hanem az alkalmazott *technikától, a munkamegosztástól és szakosodástól, a munkafolyamatok szervezésétől, illetve általában a menedzsmenttől*, sőt a *természeti erőforrásoktól* és körülményektől is,

⁵ Az említett WEF jelentés (2011) szerint a nemzeti versenyképességet mérő Globális Versenyképességi Index (GCI) annak „mikró- és makró-gazdasági alapjait ragadja meg”. (p. 4)

⁶ Lásd pl. Chikán, A. – Czakó, E. – Zoltay-Paprika, Z. eds.(2002), és Czakó, E. – Dobos, I. – Köhegyi, A. (2004).

- míg a munkaerő minőségének javulásából és a technikai fejlődésből származó hatások tovaterjedése és az externáliák kihasználhatósága az *input-output kapcsolatok* sűrűségének és az *infrastruktúra* fejlettségének függvénye,
- miközben a gazdaság dinamikus egyensúlyának, a piaci spontaneitás kedvezőtlen társadalmi és környezeti hatásai csökkentésének, illetve ellensúlyozásának, a külföldi tőke beruházásai és a hazai kis- és középvállalatok tevékenysége ösztönzésének, valamint a munkaerő minőségét meghatározó közegészségügy, közoktatás és kultúra fejlesztésének, vagyis általában a társadalmi fejlődés előmozdításának és fenntarthatóságának piac-konform *gazdaságpolitikai* eszközökkel való biztosítása elsőrendű *állami feladat*,
- amely feladatot megfelelően csak egy *demokratikus* módon működő, a munkavállalók és munkaadók szervezeteivel, valamint a partner államokkal is jól *együttműködő és a civil társadalom ellenőrzése alatt álló* államhatalom tud ellátni.

Következésképpen, az adott ország mindenkori kormányzata által folytatott *politikának* mind a fejlődés üteme és fenntarthatósága vonatkozásában folyó nemzetközi versenyben való helytállás, mind pedig a világpiaci részesedés növelését célzó versengésben elérhető eredmény szempontjából igen jelentős szerepe és felelőssége van.

Miként az egyes országok világgazdasági pozíciója és versenyképessége, úgy vállalataik világpiaci helyzete és versenyképessége sem független *méreteiktől*. Ez nemcsak méretgazdaságossági kérdés, hanem az erőviszonyoknak, a partnerekre, versenytársakra, illetve a piaci folyamatokra gyakorolt befolyásnak a kérdése is.

Mindezeken túl aligha hagyhatók figyelmen kívül az egyes országok *természeti körülményei*, továbbá földrajzi, a világgazdaság „gravitációs centrumához” közeli vagy attól távoli helyzete, valamint az éghajlati változások, sőt a természeti katasztrófák hatásainak és az azok kezelésében mutatkozó képességeiknek az eltérései.

A fentiek figyelembevételére alapján mindenképpen indokolt megkülönböztetni a nemzeteknek, pontosabban az országoknak

- (a) a társadalmi fejlődés tekintetében és világgazdasági helyzetük javítása céljából folyó versengése vonatkozásában értelmezhető általános nemzetközi, (egyszerűbb elnevezéssel:) „*világgazdasági versenyképességét*” és
- (b) az általuk, illetve a hozzájuk tartozó természetes és jogi személyek, főként vállalatok által forgalmazott áruk, szolgáltatások és termelési tényezők nemzetközi piacán mutatkozó, vagyis (egyszerűbb elnevezéssel:) „*világpiaci versenyképességét*”.

Az előbbi, vagyis a fejlődésbeli, más szóval a „világgazdasági versenyképesség”, illetve annak alakulása sokkal inkább a hosszabb távon ható tényezőktől, míg az utóbbi, vagyis a „világpiaci versenyképesség” inkább a jelenben, illetve rövidtávon érvényesülő hatásoktól függ. Ugyanakkor kölcsönös összefüggésük nemcsak pozitív értelemben, vagyis egymás erősítésében nyilvánul meg, hanem negatív értelemben, egymás gyengítésében is, sőt az őket meghatározó tényezők közötti olyan ellentmondásokban (trade-off-okban) is, hogy ti. egyikük javulása gyakran a másik kárára történik.

Nyilvánvaló, hogy még ha csupán az egyes országok gazdasági értelemben vett „versengéséről” és az abban való eredményes részvétel képességéről, következésképpen világgazdasági pozíciójuk alakulásáról van szó, ez akkor sem egyszerűsíthető le – amint ez oly gyakran tapasztalható - a nemzetközi kereskedelemben való részvételük sikerességének kérdésére. Mégpedig nemcsak azért nem, mert a nemzetközi kereskedelemben elfoglalt helyzetüket, az abból származó előnyöket és hátrányokat a szakosodásnak az a fajtája és mikéntje határozza meg, amelyre az esetek többségében külső erők, illetve hatások kényszerítették vagy készítették őket, hanem azért sem, mert „világgazdasági nyitottságuk” sem azonos „külkereskedelmi nyitottságukkal”, vagyis világgazdasági szerepük, tevékenységük és helyzetük sem szűkíthető le pusztán külkereskedelmire. Ráadásul kereskedelmi pozíciójuk alakulása nagymértékben függ a nem-kereskedelmi külgazdasági kapcsolataiktól, a nemzetközi tényező-, elsősorban *tőke-áramlások* alakulásától. Az országok gazdasági versengése így nem utolsósorban ezen a téren is folyik.

Az egyes országok „*világgazdasági versenyképessége*” szempontjából semmi esetre sem hagyhatók figyelmen kívül - a nemzetközi kereskedelem és munkamegosztás tekintetében mutatkozó verseny-előnyeiken vagy hátrányaikon túlmenően – azok az egyéb világgazdasági kapcsolódásaik, amelyek az *aszimmetrikus interdependenciák* különféle változatait és azok tekintetében is felmérendő relatív előnyeket vagy hátrányaikat testesítik meg. Ilyen kölcsönös (többnyire nem szimmetrikus, tehát nem egyenlő partnerek közötti) függőségek nyilvánulnak meg

- nemcsak a nemzetközi munkamegosztás struktúrájában és a nemzetközi kereskedelem földrajzi és áruszerkezetében, hanem
- a beruházási tőkék nemzetközi áramlásában és az annak nyomán alakuló tulajdonosi és ellenőrzési viszonyokban, továbbá
- a hitelek, kölcsöntőkék és spekulációs „forró” pénzek áramlása által formálódó nemzetközi adós-hitelezői viszonyokban,
- a nemzeti valuták relatív helyzetében,
- a nemzetközi munkaerő-áramlásban,
- a szellemi tulajdonjogok és technológiai software-k nemzetközi transzfereiben, valamint
- az információk országok közötti áramlásában, stb. is.⁷

Ezeknek a nem szimmetrikus interdependenciáknak a szerepéről, változásairól és az egyes országok belső gazdasági és társadalmi szerkezetével való összefüggéseiről nemcsak a „nemzeti versenyképesség” külföldi irodalma hallgat, de a fejlődés-gazdaságtan nemzetközi irodalmában sem igen találunk elemzéseket.

A közgazdaságtan ún. „fő áramlata” eleve ódzkodik a tulajdonviszonyok vizsgálatától, és figyelmen kívül hagyja a nemzetközi tőkeáramlásnak, valamint az adós-hitelezői viszonyoknak a gazdasági struktúrák és a nemzetközi munkamegosztásban kapott szerepek alakulására gyakorolt hatását. A nemzetközi munkaerő-áramlást is egyszerűen a relatív tényező-ellátottság eltéréseivel és a határtermelékenység által meghatározottnak vélt bérkülönbségekkel magyarázza, többnyire annak korlátjaitól és a vonatkozó állami politikák szelektív jellegétől is eltekintve, főként pedig mellőzve annak vizsgálatát, hogy a brain drain, vagyis a magasan kvalifikált munkaerő elcsábítása milyen hatással van a szellemi tőke és a K+F

⁷ A világgazdaságban kialakult nem szimmetrikus interdependenciákról és azok értékelésének módjáról lásd Szentes, T. (1971), (1995), (2003), illetve (2011) a vonatkozó fejezetekben.

kapacitások nemzetközi eloszlására, vagyis a legfontosabb fejlődési tényező birtoklására. Bár a piaci tökéletlenségek témakörében már a „fő áramlat” irodalma is (de különösen a neo-institucionalista elmélet) hangsúlyozza a piaci szereplők egyenlőtlen tájékozottságának problémáját, a „nemzeti versenyképesség” vonatkozásában azonban inkább hallgat a nemzetközi információ-áramlásban mutatkozó markáns egyenlőtlenségek hatásáról.

Noha a gazdaság vonatkozásában a versenyképesség fogalma voltaképpen piaci eredetű, a piacon folyó versenyben való helytállásként értelmezhető, az említett nem szimmetrikus interdependenciák elemzése a „nemzeti versenyképesség” vizsgálatában nemcsak azért nem mellőzhető, mert az országok világpiaci versenyképességét a vonatkozó irodalom többnyire összekeveri azoknak a fejlődés tekintetében mutatkozó képességével (amelyet, ha már ez így van, jobb híján „világgazdasági versenyképességnek” nevezünk). Ezen túlmenően azért is szükséges elemzésük, mert a piaci verseny és az abban élvezett előnyök, illetve elszenvedett hátrányok szempontjából sem mellékes azok hatása.

A *világpiaci versenyképességet*, amely az adott termékekre és szolgáltatásokra, valamint termelési tényezőkre, illetve az azokat forgalmazó vállalatokra vonatkoztatandó, tehát semmi esetre sem indokolt és helyes összekeverni az országoknak a *fejlődés* terén folyó történelmi versengésükben mutatkozó képességükkel, illetve azzal a törekvésükkel, hogy a *világgazdaságban* jobb pozíciót érjenek el (a fejlettebbekhez felzárkózzanak, illetve az élre törjenek). A világpiaci verseny ugyanis nem azonos (bármennyire is összefügg) a fejlődés terén zajló világgazdasági versennyel, sem pedig az országoknak azzal a versengésével, amely a külföldi tőkeberuházásokért, jelesül a transznacionális társaságok becsalogatása terén zajlik, és amelytől ma mindkettő eredményessége is nagymértékben függ.

Amíg tehát a *világpiaci verseny* értelemszerűen az egyes országok vállalatai és az általuk piacra vitt termékek és szolgáltatások, illetve az áruvá vált termelési tényezők versenyét jelenti, addig az *országok világgazdasági versengése* ennél jóval tágabban értelmezendő fogalom, amely

- mindenekelőtt versengést jelent a *fejlődési folyamatban* való előrehaladás és a fejlődés fenntarthatósága tekintetében, továbbá és ezzel összefüggésben
- versengést a technológiai forradalmak nyomán nyíló új lehetőségek kihasználása és a világgazdasági változásokhoz való rugalmas alkalmazkodás révén is a *kedvezőbb világgazdasági pozícióért*, a vezető szerep elnyeréséért, illetve a fejlettebb országokhoz való felzárkózásért, vagyis általában a világgazdaság *aszimmetrikus interdependenciáinak* rendszerében egy jobb helyzetbe jutásért, valamint és mindezek érdekében:
- versengést a *dinamikus gazdasági szektorok*, illetve tevékenységek kifejlesztése és a nemzetgazdaságban meghonosodott sikeres vállalatok közvetlen vagy közvetett támogatása terén és egyszersmind
- versenyt jelent *külső fejlődési erőforrások megszerzéséért*, illetve bevonásáért, végül pedig
- tekintettel arra, hogy korunk világgazdaságában mindez nagyrészt és egyre inkább a transznacionális társaságok nemzetközi hálózatába való bekapcsolódástól és annak mértékétől függ, intenzív versenyt jelent különösen a *transznacionális társaságok becsalogatásáért*, illetve ilyenek *kifejlesztése terén*.

Általában véve tehát valamely „nemzet”, illetve ország „*világgazdasági*” (vagy az adott gazdasági régió belüli regionális) *versenyképessége* úgy értelmezhető és értékelhető, mint amely

- (a) fejlődésének más országokéhoz viszonyított (tartós és fenntartható) dinamikájában,
- (b) az azt szolgáló külső erőforrások (főként szellemi és fizikai tőke) megszerzésére, illetve bevonására való képességben,

- (c) főként pedig a versenyképes termékeket és szolgáltatásokat előállító, más országokban beruházásaikkal tulajdonosi, illetve ellenőrzési pozíciókat szerző (hazai vagy külföldi eredetű) transznacionális vállalatok „hazai bázisává” válás képességében és annak mértékében,
- (d) a nemzetgazdaságban működő hazai és külföldi vállalatok eredményes és társadalmilag hasznos működése számára megfelelő gazdasági, intézményi, kulturális és politikai környezet biztosítására való képességében, továbbá
- (e) mindezek alapján a világ (illetve az adott régió) összexportján belüli részesedésének, vagyis mind a termékek és szolgáltatások, mind pedig és nem utolsósorban a beruházási tőkék exportjában való részarányának növelésére való alkalmasságában, valamint és következésképpen
- (f) általában világgazdasági pozíciója javítására, az aszimmetrikus világgazdasági interdependenciák rendszerén belüli kedvezőbb helyzet elérésére és nemzetközi tárgyalási, illetve alku-erejének növelésére való képességében fejeződik ki.

Egy ország ily módon definiált „világgazdasági versenyképessége” tehát igen *összetett jelenség*, amelynek minden egyes eleme mögött megannyi meghatározó tényező, illetve körülmény húzódik. Így nyilvánvaló, hogy *mérése* sem egyszerűsíthető le egyetlen vagy akár csak egy-két mutatószám alkalmazására.

Mivel pedig valamely ország „világgazdasági versenyképességének” alakulása nem független más országokétól, annak felmérése minden esetben *viszonyítást* igényel, vagyis mind a versenyképesség alakulását meghatározó tényezőknek és körülményeknek, mind pedig a versenyképesség eredményeinek a mérésére szolgáló mutatószámok csak relatív értelemben, más országokéhoz viszonyítva értelmezhetők. (Ez azt is jelenti, hogy egy ország versenyképessége akkor is javulhat vagy romolhat, ha az nem a saját erőfeszítéseinek, illetve azok elégtelenségének köszönhető, hanem annak, hogy a versenytársaké változott ellenkező irányban. Sőt, az lehet annak a következménye is, hogy magának a versenynek a helye, illetve a világgazdasági tranzakciók koncentrációját jelentő „gravitációs központ” térbeli elhelyezkedése tolódott el a versenytársak rovására, illetve javára.)

Nemigen szorul bizonyításra, hogy a „világgazdasági versenyképesség” javulását célzó lépések (különösen a hazai munkaerő minőségi színvonalát emelő és a kutatási és fejlesztési kapacitásokat növelő, valamint az infrastruktúrát fejlesztő intézkedések) egyszersmind az adott ország termékei, szolgáltatásai és termelési tényezői, illetve az azokat forgalmazó vállalatok *piaci versenyképességét is* javítják. Nem kevésbé világos, hogy minél eredményesebbek, és minél versenyképesebb termékeket és szolgáltatásokat állítanak elő az ország vállalatai, annál gyorsabban fejlődhet a nemzetgazdaság, és javulhat „világgazdasági versenyképessége”.

Ugyanakkor az egymást keresztező, egymásnak ellentmondó hatások sem hagyhatók figyelmen kívül – nemcsak egyfelől a „világpiaci” és másfelől a „világgazdasági” versenyképességet meghatározó tényezők, illetve körülmények esetében, de külön-külön is mindkettő vonatkozásában. Közhelynek számít az (amelynek politikai, illetve ideológiai vonatkozásaira még visszatérünk), hogy a versenyképesség javítása, illetve a gazdasági vagy pénzügyi egyensúlytalanság enyhítése céljából ún. megszorító intézkedésekre van szükség, aminek az állami költségvetésben többnyire a szociális és jóléti kiadások, a vállalati gazdálkodásban pedig a bérek vallják kárát. Ez viszont nyilvánvalóan rontja az ún. „emberi erőforrások”

állapotát, amelytől a versenyképességet alapvetően meghatározó társadalmi termelékenység alakulása függ. De nem kevésbé ismert az a „trade-off” is, amely a gazdasági növekedés serkentését célzó keresletnövelő intézkedések és a gazdasági egyensúly helyreállításának követelményei között mutatkozhat (legalábbis rövid távon).

Hasonlóképpen ellentmondó hatású lehet a külföldi nagyvállalatok, multinacionális cégek beruházásainak serkentésére és ezáltal a hazai termelő kapacitások növelése érdekében hozott gazdaságpolitikai ösztönzők alkalmazása nemcsak a hazai kis és középvállalatok helyzete és piaci versenyképessége alakulása szempontjából, hanem az állami költségvetés „pillanatnyi” egyensúlyát illetően is. Noha az ilyen és ezekhez hasonló ellentmondások, illetve ellentétes hatások igen nagy számban és nem csekély intenzitással jelentkeznek (jó néhány ország kormányzatát súlyos gazdaságpolitikai dilemmák vagy éppen megoldhatatlan problémák elé állítva), a „nemzeti versenyképesség” irodalmában és a vonatkozó nemzetközi jelentésekben vajmi kevés figyelmet kapnak.

A nemzetközi szakirodalomban a „nemzeti” versenyképesség *mérésére* rendkívül vegyes és sokféle mutatószámot alkalmaznak, amelyeknek egy része a fejlődés-gazdaságtanban jól ismert és régóta használt mutatószám, míg más mutatószámok többnyire a vállalatok tevékenységének eredményességére, illetve az azt befolyásoló különféle körülményekre vonatkoznak.

Nyilvánvaló, hogy miként például egy sportember versenyképességét csak aszerint lehet felmérni, hogy egyfelől – figyelembe véve az adott sportágban folyó, illetve sorra kerülő verseny követelményeit (és szabályait) – megvizsgálják annak egészségi állapotát, fizikai és szellemi erőnlétét, és másfelől az addig elért versenyeredményeit, a versenyben résztvevő más sportolókéhoz viszonyított teljesítményét, úgy valamely vállalatnak vagy országnak a versenyképessége is csak (a) az *azt meghatározó tényezők, kvalitások és körülmények*, valamint (b) az azt kifejező *addigi eredmények* alapján mérhető fel –, de persze a versenyfeltételek és követelmények változásának figyelembevételével.

A fejlődés-gazdaságtan, illetve fejlődés-tanulmányok nemzetközi irodalma már jó ideje nem egyszerűsíti le a nemzetek és a világtársadalom *fejlődésének* kérdését a gazdasági növekedés kérdésére. Már régóta közhelynek számít, hogy az országoknak a fejlődésben, vagyis a fejlődés terén folyó versengésében és az annak megfelelően értelmezett versenyképessége alakulásában elért eredménye aligha mérhető egyszerűen az egy főre eső GDP mutatószámával. Az országok fejlődés szerinti nemzetközi sorrendje, illetve annak alakulása megállapításában tehát már nem csak az egy főre eső GDP színvonalát, illetve növekedési ütemét veszik figyelembe, hanem a Human Development Index-be, vagyis „az emberi fejlődés mutatószámába” foglalt és más összetett mutatókkal kifejezett nem-gazdasági fejlemények (oktatás, közegészségügy, társadalmi egyenlőtlenségek, szociális biztonság, környezet-védelem, stb.) alakulását is. Ezen túlmenően, a világgazdaságban kialakult „nemzetközi fejlődési szakadék” okait vizsgáló tudósok már régóta hangsúlyozzák az országoknak a kialakult világgazdaság rendszerében *egymástól függő és egymást befolyásoló fejlődését*.

Bár az egyes országok fejlődését, következésképpen: „világgazdasági versenyképességét” is megannyi különféle tényező és körülmény befolyásolja, amiért is az általánosítás szükségképpen leegyszerűsítést is jelent, aligha vonható kétségbe az, hogy a fejlődés útjának és tempójának az alakulása nagymértékben a *gazdaság és*

társadalom belső integrálódásának, illetve *dezintegrálódásának* mértékétől és az utóbbit többé-kevésbé meghatározó külső hatásoktól függ

Az egyes országok, illetve társadalmak fejlődésének *belső adottságai* a természeti és földrajzi adottságoktól eltekintve megváltoztathatók, és a fejlődési folyamatban általában meg is változnak. Sőt, még a változatlan természeti és földrajzi adottságoknak is módosul a szerepe és hatása a gazdaság és a technika fejlődése során és következtében. Az ily módon változónak, illetve megváltoztathatónak minősülő „adottságok” között a fejlődési potenciál és irány tekintetében különös jelentősége van a *gazdasági és társadalmi szerkezet integrálódása mértékének*, nevezetesen annak, hogy a gazdaság egyes részei mennyire kapcsolódnak szervesen egymáshoz, vagy mennyire elszigeteltek egymástól, a társadalomban pedig milyen mértékű a kohézió, vagy a szegregáció és a szakadék. A dezintegrált, illetve duális gazdasági szerkezet és a kettészakadt társadalom eleve és több vonatkozásban is gátolja a fejlődést, sőt torzítja is annak irányát, egyszersmind felerősítve a külső, nemzetközi tényezők kedvezőtlen, dezintegráló, fejlődést gátló és torzító hatását.⁸

A világgazdasági (és regionális) integrálódásnak az egyes országok gazdasága és társadalma belső dezintegrálódását és külső partnereikhez fűződő interdependens viszony aszimmetriáját okozó hatásai, nem utolsósorban pedig a dezintegrált gazdaság és társadalom működésének sajátosságai tehát nagyon is fontos és időszerű kérdései maradtak a *globalizáció keretei között* megvalósítható nemzeti fejlődésnek a gazdaságilag kevésbé fejlett országokban.

Következésképpen, a fejlettebb országokhoz való *felzárkózást* és a „*nemzeti versenyképesség*” *javítását célzó fejlesztés-politika* csak akkor lehet eredményes, ha alapvető feladatának tekinti mind a külkapcsolatokban megnyilvánuló interdependenciák szimmetrikusabbá tételét, mind pedig a gazdaság és társadalom belső integrálását.

A *nemzeti fejlődés és versenyképesség kritikus kérdése* az, hogy sikerül-e összhangba hozni a világgazdaságba való integrálódást a gazdaság és társadalom belső integrálódásával, és sikerül-e a fejlettebb partnerekkel kialakult kölcsönös függőség viszonyait szimmetrikusabbá tenni. Kedvezőbb világgazdasági pozíció megszerzésére és az interdependenciák szimmetrikusabbá tételére, illetve azok tekintetében a kedvezőbb helyzet elérésére csak belsőleg integrálódó gazdasági-társadalmi egységek képesek.

A *belső integrálódás* mindenekelőtt a gazdaságon belül képződő, annak részeit, partnereit összekötő *input-output kapcsolatok fejlődésétől* és terjedésétől, valamint a *társadalmon belüli egyenlőtlenségek csökkenésétől* és a civil társadalom önszerveződésének és tevékenységének kibontakozásától függ. Az *input-output kapcsolatok* alakulása nemcsak a belső piac fejlődését és a tudományos és technikai fejlődés eredményeinek elterjedését, valamint a foglalkoztatás bővülését meghatározó tényező, hanem egyszersmind a „húzó” ágazatok, illetve tevékenységek megválasztásának fontos kritériuma és a külföldi tőke beruházásai, illetve a TNC-k tevékenysége hatásainak kritikus mércéje is. A *társadalmi egyenlőtlenségek* csökkentése pedig ma már nemcsak egyik elfogadott kritériuma magának a fejlődésnek és a fejlődés fenntarthatóságának, hanem nyilvánvaló feltétele is a marginalizáció és kirekesztődés elkerülésének, illetve felszámolásának, valamint egy szűk elitréteg néptömegektől való elszakadása és pusztán önérdeteket követő politikája megakadályozásának. Ez persze valóságos, nem csak formai demokráciát kíván, amely

⁸ Bővebben lásd Szentes, T. (1971), (1988), illetve (2003) és (2011), a vonatkozó fejezetekben.

aligha fejlődhet ki a *civil társadalomnak* mind az állam hatalmát, mind a piac befolyását korlátozó szerepe és tevékenysége nélkül.

A belső integrálódás mind gazdasági, mind társadalmi értelemben, általában feltételezi a kommunikáció és információ megfelelő csatornáinak, infrastruktúrájának és hatékony működtetésének kifejlesztését.

A *nem szimmetrikus interdependenciák* tekintetében a nemzeti fejlesztés-politika számára a reális alternatíva nem az azok felszámolására, hanem a szimmetrikusabbá tételére irányuló erőfeszítés lehet. Ennek „rövidtávon” a leginkább járható útja a különféle függőségi formák egy irányba (egyetlen ország vagy ország-csoport irányába) koncentrállódásának csökkentése és általában is azok mindegyikének a diverzifikálása lehet. Az interdependencia nem szimmetrikus voltából adódó alárendeltség, illetve sebezhetőség mértéke, intenzitása ugyanis akkor nagyobb, ha egyszerre több formája esetében is ugyanaz a domináns partner. Amennyiben ez a koncentrálltság csökken, az egy irányban mutatkozó alárendeltség és sebezhetőség is kisebb, mint ahogy minden egyes külkapcsolati függőség esetében a „földrajzi” szerkezet diverzifikálása, a partnerek számának növelése hasonló eredményre vezet. A diverzifikálás persze költségekkel jár, és céltudatos gazdaságpolitikát tételez fel.

„Hosszabb távon” igazi megoldás csak a nagyobb arányú belső szerkezeti és intézményi változások, és másrészt az azokat segítő és nem gátló nemzetközi együttműködés révén érhető el. (Ezzel a problematikával kapcsolatban is gyakran szerepel a „*strukturális igazodás*” követelményének fogalma.⁹)

A nem szimmetrikus, nem egyenlő partnerek között kialakult világgazdasági *interdependenciák* ténye és a jövedelmek képződésére és nemzetközi eloszlására gyakorolt hatása, valamint az interdependenciák *aszimmetriáinak a partner országok gazdasága és társadalma belső integráltságával, illetve dezintegráltságával való összefüggése* egyértelműen a *nemzeti fejlődés és versenyképesség „külső” és „belső” tényezőinek*, illetve feltételeinek az *interakciójára*, kölcsönhatásaira és kölcsönös meghatározódására vall.¹⁰ Ezeknek a kölcsönhatásoknak a vizsgálata azonban különösen elhanyagolt a „nemzeti versenyképesség” külföldi irodalmában és a vonatkozó jelentésekben.

Minthogy a globális és regionális integráció folyamataiban sikeres csak az az ország lehet, amelynek gazdasága és társadalma belsőleg is kellően integrálódott, vagyis ahol nem képződnek vagy maradnak fenn gazdasági enklávék és marginalizált, illetve kirekesztett társadalmi rétegek, ezért is nagy a jelentősége a gazdaságban az *input-output kapcsolatok* terjedésének, illetve gerjesztésének, a társadalomban pedig a *demokratikus civil szerveződések* gyarapodásának, illetve serkentésének.

Az előbbiek biztosíthatják a dinamikus ágazatok, export-orientált termelő és szolgáltató vállalatok húzó hatásának érvényesülését a gazdaság más részei irányában, az azokban elért technikai fejlődés, minőség-javulás és költség-csökkentő termelékenység-emelkedés előnyeiből más gazdasági egységeknek is a részesedését, valamint makro-gazdasági szinten a foglalkoztatás bővülését. Nagymértékben meghatározzák azt is, hogy mennyire kedvező a transznacionális társaságok beruházásainak, leányvállalatai helyi tevékenységének nemzetgazdasági hatása.

A civil társadalom öntevékeny szervezeteinek gyarapodása és együttműködése pedig a legfőbb biztosíték mind az állam, mind a piaci törvényeket és profitcélokat követő magán cégek, nem utolsósorban a transznacionális társaságok dominanciája és a politikai, illetve gazdasági érdekekből kifolyólag a társadalom megosztottságát előidéző vagy fokozó politikája ellenében.

⁹ Lásd erről is Szentes, T. és munkaközössége (2005) és Szentes, T. (2011), a vonatkozó fejezetben.

¹⁰ Lásd bővebben Szentes, T. (2011), II/3. fejj.

Nem kevésbé mellőzött a szóban forgó irodalomban annak vizsgálata, hogy miként befolyásolja egy ország fejlődési potenciáját és versenyképességét a nemzetgazdaság vezető ágazatainak, illetve a főbb termékeknek a jellege. Márpedig mind a globális, illetve regionális nemzetközi munkamegosztásban elfoglalt kedvezőbb vagy kedvezőtlenebb pozíciót, mind pedig a nemzetgazdaság fejlődésének irányát, ütemét és belső integrálódását magának az export-orientált „húzó” ágazatnak a jellege, az általa előállított termék, illetve szolgáltatás fajtája is meghatározza. Ezért egyáltalán nem közömbös, hogy a fejlesztési politika a világgazdasági felzárkózás sikere érdekében milyen ágazatot, illetve tevékenységeket választ ki serkentésre és támogatásra érdemesnek.

Ezúttal is indokolt hangsúlyozni, hogy *különböző exporttermékek, illetve exportágazatok* – fizikai természetüknél fogva is (vagyis csereértékük, relatív áruk alakulásától eltekintve is) igen *különböző hatással* vannak a nemzetgazdaság távlati fejlődésére, minthogy igen különböző mértékben serkentik, illetve követelik meg:

- (a) a „humán”, illetve „szellemi tőke” fejlődését, a munkaerő minőségének javulását, az oktatás és tudomány fejlődését, a kutatási és fejlesztési kapacitások bővülését és felhasználását, továbbá és ez utóbbival is összefüggésben:
- (b) a technológiai fejlődést, műszaki újításokat, valamint
- (c) a hazai piac bővülésében és szerkezete alakulásában meghatározó szerepet játszó input-output kapcsolatok kibontakozását és sokasodását, illetve sűrűsödését, nem utolsósorban pedig (és e kapcsolatok alakulásától is függően)
- (d) a hazai infrastruktúra fejlődését és szerkezetét, amelytől éppúgy, mint a fent említett input-output kapcsolatok kibontakozásától egyszersmind a „humán”, illetve „szellemi tőke” és a technológia fejlődésében elért eredmények további bővítése, a nemzetgazdaság egészére kiterjedő hatása is függ.

Mindezekén túl nagy különbségek vannak az egyes exporttermékek, illetve exportágazatok között abból a szempontból is, hogy

- (e) mennyire teremtenek lehetőséget a skálahozadék, valamint az externáliák és az "economies of scope", illetve a termék-differenciálás előnyeinek kihasználására.

Az egyes országok gazdasági fejlődése és világgazdasági pozíciója, illetve felzárkózása mindinkább a *transznacionális társaságok* globális hálózatába való beépülésétől, annak mikéntjétől és azoktól (ez utóbbit is meghatározó) *kompetitív előnyöktől* függ, amelyeket az illető országok, azok kormányzata és társadalma (illetve maguk a transznacionális cégek) teremtenek, teremthetnek meg.

A nemzetközi munkamegosztásban való részvétel és kedvező strukturális pozíció szempontjából természetesen még ma is nagy jelentősége van a *hagyományos értelemben vett „komparatív előnyöknek”*, vagyis a természeti, földrajzi és gazdasági adottságoknak. Ezek azonban nemcsak és nem is elsősorban a kereskedelmi szakosodásban (vagyis a feltételezhetően „komparatív előnyt” biztosító termékekre, illetve szolgáltatásokra specializálódásban) játszhatnak szerepet, hanem főként és mindinkább mint meglévő „lokációs előnyök” a transznacionális vállalatok becsalogatásában, illetve ilyenek hazai kifejlődésében is. A hagyományos értelemben vett komparatív előnyökre – miként az a nemzetközi gazdaságtanban oktatott kereskedelmi elméletek kapcsán már ismeretes – lehetőséget teremt:

- a természeti erőforrások állapota, bizonyos természeti erőforrások viszonylagos gazdagsága és gazdaságos kihasználásának potenciálja,
- a termékek és termelési tényezők export-, illetve import-piacaihoz való földrajzi közelség,
- a relatív (ti. a partnerekéhez viszonyított) termelékenység és bérköltség meglévő színvonala (amelyet eredetileg a klasszikus közgazdaságtan értelmezett „komparatív előnyként”),
- a termelési tényezőkkel való relatív ellátottság (amelyet a neo-klasszikus Heckscher-Ohlin-tétel minősített komparatív előnynek),
- a technológiai fejlettség relatív színvonala (vagyis a „technológiai szakadék” Posner-féle koncepciójának megfelelő adottság),
- az adott, illetve potenciális exporttermék „életciklusa” szempontjából vett tényező-adottságok és piaci viszonyok (vagyis a Vernon-féle koncepció szerint az „életciklus” valamely fázisához a szükséges minőségben meglévő tényezők és keresleti adottságok által biztosított komparatív előny),
- az exporttermelésben mutatkozó méretgazdaságosság (vagyis a „belső gazdaságosság alapján kialakult kereskedelem” koncepciójának megfelelő adottság),
- a már meglévő infrastruktúra és más externáliák révén elérhető költségmegtakarítás lehetősége (vagyis a „külső gazdaságosság alapján kialakult kereskedelem” koncepciójának megfelelő adottság),
- a fogyasztás, illetve a fogyasztói kereslet meglévő és a partner országokétól eltérő szerkezetének adottsága (vagyis az „ízlésbeli különbségekre épülő kereskedelem” koncepcióját tükröző körülmény), valamint
- a fogyasztói kereslet diverzifikáltsága, sokféleséget tükröző szerkezete (vagyis a „termékdifferenciálásra épülő kereskedelem” koncepciójának megfelelő komparatív előny).

Ezek nagy része ma már persze nem tekinthető egyszerűen objektív adottságnak, hanem inkább alakítható, módosítható és fejleszthető lehetőségnek, vagyis dinamikus értelemben foghatók fel.

A fejlődés és világgazdasági felzárkózás, valamint a transznacionális társaságok vonzása, illetve hazai kifejlődése szempontjából mindenképpen megnőtt a „*megteremthető*”, illetve „*megteremtett kompetitív előnyöknek*” a jelentősége. Ezek sorában kiemelendő:

- (a) mindenekelőtt a „*humán*”, illetve a „*szellemi tőke*” fejlesztése, a munkaerő minőségének javítása, a közegészségügy és közoktatás fejlesztése, a szakoktatás, különösen a számítógép-ismeretek és az elektronikus kommunikáció-nyelvezet oktatása, valamint a tudományos kutatóhelyek kifejlesztése, a K+F kapacitások bővítése, „tudás-parkok” létrehozatala, az innovációk támogatása, stb.,
- (b) az *általános technológiai színvonal emelése*, a gazdasági egységekben alkalmazott gépek, berendezések, felszerelések és technológiai eljárások korszerűségének javítása, életkorának csökkentése, a környezetre káros technológiák megszüntetése, új, korszerű és környezetbarát technikai vívmányok behozatala és hatékony felhasználása, főként pedig helyi kifejlesztése, stb.,
- (c) az országon, illetve régióon belül működő gazdasági egységek, külföldi és hazai vállalatok közötti *input-output kapcsolódások fejlesztése*, vertikálisan vagy horizontálisan integrálódó konglomerátumok, „*klaszterek*” kialakulásának serkentése, az input-output kapcsolatokat gerjesztő „*ipari parkok*” létrehozása, stb., valamint mindezeknek elősegítése céljából is
- (d) a *gazdasági infrastruktúra fejlesztése*, vagyis az országon, illetve régióon belüli és a külső térségekkel összekötő közlekedési, szállítási, kommunikációs és információs hálózatok kiépítése, illetve bővítése és fejlesztése, továbbá

- (e) a fejlesztési feladatok elvégzésére, a külföldi tőkeberuházások serkentésére és megfelelő irányba terelésére, a kapcsolatok és hálózatok építésére és a fenntartható fejlődés szempontjából kívánatos *társadalmi magatartás* gerjesztésére alkalmas *intézmények és szervezetek* létrehozatala, valamint
- (f) a helyi gazdaság működését szabályozó elvek, törvények és politikák kellő átláthatóságának és megbízható stabilitásának a biztosítása, és általában is az ún. „*gazdasági távolság*” csökkentése, a „*gazdasági közelség*” formájában megnyilvánuló kompetitív előny megszerzése, vagyis a külföldi beruházók számára a fejlett országokéhoz hasonló gazdasági környezet kialakítása,
- (g) végül pedig, de nem utolsósorban a helyi társadalmon belül olyan magatartásnak, reagáló képességnek, viselkedési és együttműködési normáknak, erkölcsi és jogi szabályoknak, emberi viszonyoknak, műveltségi és nyelvismereti színvonalnak, szociális és környezeti felelősségtudatnak, egyéni és társadalmi biztonság-érzetnek a kifejllesztése, amelyek az ún. „*kulturális közelségben*” és a „*szociális közelségben*” (illetve biztonságban) megnyilvánuló kompetitív előnyt is biztosítják.

A nemzeti fejlődés, „versenyképesség”, illetve a felzárkózás ma tehát nem utolsósorban a *transznacionális társaságok nemzetközi hálózatába való beépüléstől* és számukra új kompetitív előnyök céltudatos megteremtésétől függ.¹¹ Következésképpen a „nemzetgazdasági versenyképesség” fogalmába - még az esetben is, ha azt csupán kereskedelmi értelmezésre leszűkítve, mint az export nemzetközi piaci részesedésének alakulását kezelnék – beletartozik a *transznacionális társaságokhoz* fűződő viszony kérdése, az azok nemzetközi hálózatában szerzett strukturális pozíció is. A *transznacionális társaságokkal* való együttműködés és a nemzetközi termelési rendszerekbe való beépülés lényegesen *új lehetőségeket* és persze *új kockázatokat* is teremt.

A vezető transznacionális társaságok egyre több „független” vállalatot vonnak be nemzetközi termelési rendszereikbe mint szerződéses feldolgozó cégeket, input-beszállítókat, szolgáltatásokat nyújtókat vagy éppen stratégiai partnerekként. Ezek a helyi kis és közepes vállalatok - amennyiben képesek megfelelő minőségben, áron és időben eleget tenni a megrendeléseknek - gyors növekedésnek indulhatnak.

A *szolgáltatások* nemzetközi forgalmának növekedése és kiterjedése együtt jár azzal, hogy egyre több, a nemzetközi termelési rendszerekhez kapcsolódó különféle szolgáltatási funkció válik a nemzetközi munkamegosztás és szakosodás tárgyává, ami nagy arányú változásokat hozhat a nemzetközi munkamegosztás korábban kialakult szerkezetében, és ugyancsak új lehetőségeket kínál a helyi kis és középvállalatoknak is. Amíg korábban a nemzetközi munkamegosztás szinte kizárólag a materiális termelés ágazatai között, illetve azokon belül fejlődött, ma már a nem-materiális ágazatok, illetve tevékenységek körében is kibontakozásnak indult, illetve fokozott lendületet vett. (Ezt nemcsak a hagyományos üzleti tevékenységekhez kapcsolódó szolgáltatások növekvő nemzetközi forgalma bizonyítja, hanem az olyan fejlemények is, mint pl. az „egészségügyi turizmus” lendületes fejlődése, valamint a kulturális és sporttevékenységek terén is kialakuló bizonyos nemzetközi szakosodás és kereskedelem.)

A kevésbé fejlett gazdaságok számára *új lehetőséget* kínál, hogy a költségek (főként a bérköltségek és a környezetvédelmi költségek) növekedése a fejlett országokban arra készteti a transznacionális társaságokat, hogy az érintett termelési, illetve szolgáltatási tevékenységet átvigyék a *munkatermelékenység* terén kevésbé

¹¹ Lásd erről többek között Magas, I. (2002) és Szentes, T. (2007).

lemaradó, de lényegesen alacsonyabb *bérszínvonalú* országokba, illetve régiókba. A munkaerő minőségével szemben támasztott követelmények változása és egyes kevésbé fejlett országokban az oktatás, képzés és a tudományos kutatási kapacitások fejlesztésében elért előrehaladás, valamint és nem utolsósorban az informatika „forradalma” és a távfoglalkoztatás terjedése maga is lendületet ad a *transznacionális tevékenységek földrajzi átrendeződéseinek*, a termelési és szolgáltatási tevékenységek földrajzilag is rugalmasan változtatható „hálózatai”.

Korábban a transznacionális társaságok *internalizálási* törekvései meglehetősen egyértelművé tették a korporáción belüli pozíciók előnyét. Az a változás azonban (tudniillik a két ellentétes vállalat-specifikus előny, vagyis az internalizálás és a specializáció közül az utóbbi javára történő eltolódás), amely a technológiai fejlődés és a verseny kiéleződése nyomán arra késztet mind több transznacionális vállalatot, hogy számos tevékenység vállalaton kívülre helyezését, vagyis „*externalizálásával*”, csak a legnagyobb (tulajdonosi, piaci és profitabilitási) előnyöket biztosító tevékenységekre koncentráljanak, új helyzetet teremtet. Módosul a világ ipari struktúrája. Bizonyos résztevékenységek externalizálása nyomán egészen új iparágak képződnek. A „szereződéses feldolgozók” új nemzedéke jelenik meg. A korábban feldolgozóipari tevékenységgel élre törő transznacionális társaságok feladják e tevékenységet és már nemcsak a kiegészítő termelési kapacitások biztosítása céljából szerződnek külső beszállítókkal, hanem a márkanév megtartása mellett a gyártmány teljes feldolgozását, sőt akár a differenciált termék összes változatának előállítását és az ügyfélszolgálatot, a vásárlóknak nyújtandó szolgáltatásokat, esetleg a gyártmányfejlesztés (K+F) tevékenységét is szerződéses feldolgozó partnerekre ruházzák át. (Ez az „outsourcing”, vagyis a „kiszervezés” bizonyos átértelmezését is indokolja).

Mindez azt jelenti, hogy az „értéklánc” elemeinek, „láncszemeinek” a földrajzi eloszlása rendkívüli módon kiszélesedik, ami egyszersmind a versenyzők körének és a verseny „tárgykörének” a kiszélesedését is jelenti. Már a K+F kapacitások és az innovációs tevékenység sem kötődik annyira a transznacionális vállalatok „anyaországához”, mint korábban.

Ugyanakkor és a nemzetközi termelési rendszerek fokozódó externalizálódása ellenére, a transznacionális társaságok *uralmi pozíciót* élveznek a formálisan független termelők nemzetközi hálózata fölött - bizonyos kulcs-funkciók, illetve tevékenységek (mint amilyen a márka-menedzsment és a gyártmány-fejlesztés) közvetlen tulajdonosi ellenőrzése révén, valamint a műszaki, minőségi és szállítási követelmények, szabványok, illetve normák meghatározása és betartásuk kikényszerítése által.

Ami pedig egyes országok számára új és kedvező lehetőséget jelent, mások vagy később ugyanazok számára a hátrányba kerülés kockázatát is hordozza. Nem lehet például előre tudni, hogy egy nemzetközi termelési rendszer tovább fog-e bővülni. Sőt, a nemzetközi termelési rendszerbe már beépült vállalatok sem lehetnek biztosak jövőjüket illetően, különösen, ha nem képesek „előre menekülni” saját technológiai és munkaerő-minőségi színvonaluk emelésével.

A transznacionális társaságokkal való együttműködés *kockázataihoz* tartozik az is, hogy azok olykor csak az adott ország, illetve régió „statikus” komparatív előnyeinek kihasználására törekcszenek, és ezek eróziója nyomán elhagyják azt. Minthogy export-orientált tevékenységük különösen érzékeny a költségszínvonal, a piaci viszonyok, a törvényes szabályozások és gazdaságpolitikai intézkedések változásaira, valamint a kockázati várakozásokra, ez különösen hajlamossá teszi őket a teljes vagy részleges helyváltoztatásokra.

A *kivonulás*, a tőkekivonás és a termelői vagy szolgáltatói tevékenységnek egy másik országba vagy régióba való áthelyezése a munka-intenzív (pontosabban szólva: a „munka-extenzív”, vagyis a viszonylag nagy számú és kevésbé képzett munkaerő felhasználásával járó) és viszonylag kisebb fizikaitőke-beruházást igénylő

tevékenységek esetében sokkalta kisebb veszteséget jelent egy transznacionális társaság számára, mint a fejlett technikát, magasan képzett munkaerőt és jelentős tőkebefektetést képviselő „tőke-„, illetve „humán-tőke-„ és „technika-intenzív” tevékenységek áthelyezése. Ezért az előbbiek esetében gyakrabban és hirtelen kerülhet sor arra. Az érintett országok, illetve régiók számára egy ilyen kivonulás súlyos gondokat és veszteségeket okozhat, különösen a foglalkoztatás és az exportbevételek terén.

Kockázatot jelenthet, illetve kedvezőtlen következményekkel járhat persze az is, ha a befogadó ország (illetve régió) a transznacionális társaságok becsalogatására a bérszínvonal leszorításának, a munkajogi előírások, munkavédelmi szabályok enyhítésének, a környezetvédelmi előírások mellőzésének, stb. eszközét, különféle *engedmények* és privilégiumok nyújtásának politikáját alkalmazza. (Különösen akkor, ha az ilyen engedmények terén alakul ki egyfajta nemzetközi verseny a potenciális befogadó országok között.)

A „nemzeti versenyképesség” külföldi irodalma nemcsak a nem szimmetrikus világgazdasági interdependenciák problematikáját ignorálja, sőt, még azon belül a nemzetközi tőkeáramlás strukturális hatásainak vizsgálatát is többnyire mellőzi, hanem különösen tartózkodik attól, hogy a transznacionális társaságok üzleti politikájának az országok versenyképességét *sok esetben hátrányosan* befolyásoló hatását is elemezze, vagy akár csak figyelembe vegye. Miközben nyilvánvalóan nagy jelentőséget tulajdonít a versenyképességet befolyásoló tényezők sorában az intézményi tényezőknek és üzleti környezetnek, határozottan helyteleníti a transznacionális társaságok tevékenységének bármely korlátozását, és kedvezőtlennek tartja *a piaci folyamatokba való állami beavatkozásokat*.

Ma már pedig közhely az a kétségbevonhatatlan tény, hogy a piac nem képes – még „tökéletes” változata esetén sem, vagyis amikor szereplői egymástól többé-kevésbé független, atomisztikus egyedek, akik között nincsenek koncentrált gazdasági erőt képviselő ármeghatározók – a jövedelmek igazságos vagy akár csak társadalmilag elfogadható elosztását és a társadalom valamennyi tagja számára egyenlő gazdasági esélyeket biztosítani. Ebből is következik, hogy az államnak gondoskodnia kell a saját hibájukon kívül lemaradó és hátrányos helyzetű rétegekről, valamint a még nem vagy már nem aktív, illetve munkaképes személyekről. (Ezt persze teheti akár közvetlenül, saját költségvetési forrásaiból történő finanszírozással, akár pedig közvetve, jogi eszközökkel és gazdasági ösztönzőkkel mobilizálva e célra a magánszféra forrásait, illetve e két módszer megfelelő kombinálásával).

A piacnak egyébként sem feladata a társadalmi egyenlőség biztosítása, sőt annak spontán működése eleve differenciáló, sőt polarizáló hatású, ami koncentrált gazdasági erők képződéséhez, vagyis „piaci tökéletlenségekhez” vezet. Ennek (a verseny törvényes szabályozásával, „trösztellenes” törvényekkel, a monopolhelyzetek felszámolásával történő) korlátozása, illetve korrekciója is az *államra* háruló feladat, mint ahogy az olyan, csak hosszabb idő után megtérülő, főként infrastrukturális beruházásokról való gondoskodás is, amelyekre saját forrásból és kockázatra a magántőke nemigen vállalkozik.

Az *állam* nagyrészt már *hagyományosnak tekinthető funkcióin* (az általános védelmi, diplomáciai, politikai és jogi, kulturális, közegészségügyi, szociális és környezetvédelmi, stb. feladatokon), valamint a vállalatok számára megfelelő jogi és intézményi keretek biztosításán, a humán tőke és az infrastruktúrák fejlesztésén, valamint a transznacionális társaságokkal való együttműködésben minél több előny megszerzését és a veszélyek, illetve hátrányok elkerülését célzó tevékenységen túl mindinkább előtérbe kerül:

- az *oktatás, a kultúra és a tudományos kutatási kapacitások* fejlesztése,
- az *esély-egyenlőség* biztosításának, illetve az esélyek megteremtésének és az egyenlőtlenségek csökkentésének feladata, valamint

- a gazdaságban a globalizációs és regionalizálódási folyamatok esetleges *dezintegráló hatásainak kivédése*,
- a vállalatokkal és a munkavállalókkal kialakított *érdekegyeztetési és koordinációs mechanizmus* működtetése,
- a *környezet-védelem* és a „környezeti kultúra” fejlesztése,
- a *társadalmi kohézió*, a társadalmi összetartozás és szolidaritás erősítése, a társadalmi elidegenedés, szociális leszakadás, marginalizáció és kirekesztődés megelőzése, valamint
- az etnikai, vallási és egyéb, rendellenes *konfliktusok megelőzése*, illetve kezelése.

A felgyorsult globalizáció és az előrehaladó regionális integrációs folyamatok egyáltalán nem csökkentették, hanem inkább *új összefüggésbe helyezték és módosították* az államnak a gazdaságban betöltött, illetve a gazdasággal kapcsolatos szerepét.

A gyakorlat persze nemcsak a „*piaci tökéletlenségekre*” világított rá, hanem a „*kormányzati tökéletlenségekre*” is. A megoldást jelentő alternatíva ezért az állam és a piac szerepének olyan kombinációja, amely megfelel nemcsak azok természetének és valódi funkcióinak, hanem egyszersmind az adott feltételeknek és változó követelményeknek is. (Ha nincs tisztázva, hogy milyen konkrét feladatok hárulnak az államra, és mi várható el reálisan a piaci mechanizmustól és egyéni tevékenységektől, értelmetlen és üres fecsegés arról beszélni, hogy kisebb vagy nagyobb államra, illetve költségvetésre van-e szükség.)

Ami a sokat emlegetett *globalizációt* illeti, az ideológiák fogságában szenvedő közgazdaságtan képviselői azt vagy áldásnak, vagy ellenkezőleg átoknak tekintik. Az egyik oldalról, nevezetesen a neoliberális oldalról, annak csak a kedvező hatásait emelik ki, míg a másik, ellentétes oldalról, nevezetesen a marxista-leninista és a nacionalista, illetve ilyen-olyan fundamentalista oldalról, csak a káros hatásokat hangsúlyozzák. Eközben tökéletesen szem elől veszítik a lényeget, mégpedig a *globalizáció ellentmondásos és főként felemás jellegének tényét*.

Az *ellentmondásos jelleg* az egyes társadalmak életének különféle szféráira és a nemzetközi fejlődési szakadék alakulására gyakorolt kettős, többnyire ellentétes hatásokban fejeződik ki.¹² A *felemás jelleg* viszont azt jelenti, hogy a globalizálódás a gazdaságban (egyelőre?) voltaképpen csak a piaci szférára, ott is inkább csak az áru- és pénzpiacokra, illetve a tőke mozgására, jóval kevésbé a munkaerő és a szellemi javak piacára terjed ki, míg a gazdasági folyamatok szabályozásának globális rendszere még csírájában sem alakult ki. Más szóval, nem jött létre egy olyan *globális kormányzás*, amely – hasonlóan a fejlett országokban a második világháború után megjelent és jó ideig nagyon is hatékony „szociális piacgazdaság” és „jóléti állam” rendszeréhez – képes lenne a piacok működésének társadalmilag, illetve nemzetközileg egyenlőtlenítő hatásait nemzetközi adóztatással és jövedelem-újraelosztással, beruházási ösztönzőkkel, „kohéziós” és „strukturális alapok” alkalmazásával, stb. ellensúlyozni.

Márpedig a *fejlődés fenntarthatóságának* mind gazdasági és társadalmi, illetve kulturális, mind pedig ökológiai követelményeit¹³ csak egy valóban globális kormányzás rendszere tudná érvényre juttatni, ami egyszersmind azt is feltételezné, hogy a „nemzeti

¹² Lásd bővebben Szentes, T. (2002b).

¹³ Lásd Surányi, S. (2002) és Szentes, T. (2007).

versenyképesség” koncepcióját, illetve ideológiáját a fejlődésben való nemzetközi együttműködés koncepciója váltta fel.

A felemás globalizációs folyamat felgyorsulásának és különösen a legutóbbi globális válságnak a tapasztalatai ellenére a „nemzeti versenyképesség” külföldi irodalma és a globális versenyképességi jelentések sorozata - mindinkább anakronisztikus módon - vajmi kevés figyelmet szentel annak, hogy miként változik az országok versenyképessége és rangsora a szóban forgó külső, globális hatások nyomán. A *World Economic Forum* legutóbbi jelentései voltaképpen változatlan szemlélettel és elméleti alapokon, valamint változatlan mutatószámokkal ábrázolják az országok versenyképességének nemzetközi térképét – miközben a közgazdaságtan „fő áramlatának” a válságokkal terhes valóság elemzésében megmutatkozó nyilvánvaló kudarcát kiváló hazai és külföldi közgazdászok egész sora¹⁴, köztük annak már jó néhány nemzetközileg ismert és tekintélyes képviselője is megállapítja, sőt annak alapjait, szemléletmódját és módszereit is megkérdőjelezi.

Ennek egyik illusztris példája az alábbi idézet attól a *Paul Krugman*-tól, akinek *M. Obstfeld*del közösen írt tankönyve (1991, illetve 2003) a konvencionális közgazdaságtan egyik tipikus terméke. Ő a *New York Times* 2009. szeptember 2-i számában a következőket jelentette ki (magyarra fordítva): „Csak kevés közgazdász látta a jelenlegi válság közeledtét előre, de ez az előrelátási kudarc a legkisebb volt a szakterület problémái között. Fontosabb volt a szakma vaksága magát a katasztrofális kudarcok lehetőségét illetően egy piacgazdaságban...a közgazdasági szakma ment tévútra, mivel a közgazdászok mint csoport összetévesztették az imponáló matematikába páncélozott szépséget az igazsággal...a közgazdászok ismét beleszerettek egy olyan gazdaság régi, idealizált víziójába, amelyben ésszerűen cselekvő egyének hatnak kölcsönösen egymásra tökéletes piacokon, ezúttal tetszetős egyenletekben ábrázolhatóan. Szerencsétlenségre, a gazdaságnak ez a romantikussá tett és sterilizált víziója a legtöbb közgazdászt arra készítette, hogy figyelmen kívül hagyjon mindent ami rosszul működik.” És így tovább...

Mindamellett meglehetősen gyakori és érthető is az a törekvés mind a nemzetközi, mind a hazai szakirodalomban, hogy a „nemzeti versenyképességnek”, pontosabban: az országok nemzetközi versenyképességének egy olyan értelmezést adjanak, amely mérésre is alkalmas, és annak megfelelő mérési módszert is prezentáljanak. Egy dolog persze az, hogy egy ilyen törekvés mennyire lehet sikeres, és más dolog, hogy annak eredménye mennyire járul hozzá a vonatkozó ismeretek gyarapodásához és a bonyolult probléma több oldalról való megvilágításához.

Természetesen eleve kétségek támaszthatók minden összetett, bonyolult és változó jelenségnek (akármennyire is átgondolt, mégis nagymértékben) leegyszerűsítő megközelítésével és egy vagy egy-két mutatószámmal remélt kifejezésével, illetve mérhetőségével szemben. Másrészt a gazdasági versenyképesség vonatkozásában is (miként más jelenségek és folyamatok esetében) feltétlenül szükséges és nélkülözhetetlen az elemzés szintjének világos meghatározása és persze a feltételezett oksági összefüggések térbeli és időbeli meghatározottságának jelzése.

Vagyis nem mindegy, hogy egy ország konkrét termékeinek külpiaci versenyképességéről, vagy bizonyos iparágainak, illetve vállalatainak más országok iparágaihoz, illetve vállalataihoz viszonyított versenyképességéről, vagy pedig nemzetgazdaságának a világ gazdasági versengésben másokéhoz viszonyítható helytállásáról, növekedési eredményességéről, illetve magának az országnak, egész társadalmának másokéhoz mért fejlődéséről, felzárkózásáról, illetve élre töréséről van-e

¹⁴ Lásd ezek között pl. *Stiglitz, J. E.* (1989), (2002), illetve *Csaba L.* (2009a), (2009b).

szó. Ezek ugyanis, bármennyire is egymással nyilvánvalóan összefüggő kérdések, nem kezelhetők „ömlesztve”, egymásba keverve, sőt, még úgy sem, hogy a magasabb elemzési szint tárgyára vonatkozó jellemzőket pusztán az alacsonyabb szinten végzett elemzés adatainak aggregátumaként értelmezzük.

A sokat emlegetett *World Economic Forum* korábbi versenyképességi jelentései („Global Competitiveness Report-jai) még két összetett mutatószámot is tartalmaztak az egyes országok versenyképességének felmérése és összehasonlítása céljából.

A „*Growth Competitiveness Index*” (GCI) azokat a tényezőket, illetve körülményeket kívánta kifejezni, amelyekről az egyes nemzetgazdaságok közép- és hosszú távú növekedése függ (sajnálatos módon mellőzve a cseppet sem mellékes külső körülményeket). Ezt az indexet három, meglehetősen összetett változó alkotta. Ezek: (a) az ország *makro-ökonómiai környezetének* minőségét jellemző mutató, amely a „makro-ökonómiai stabilitásra”, a GDP százalékában mért költségvetési, illetve az elfecsérelt kormányzati kiadások alakulására és az ország hitelképességére vonatkozó „al-indexekből” tevődött össze; (b) az ország *közüntézményeinek állapotát* jelző mutató, amely egyrészt a korrupció mértékére, másrészt a szerződési és jogi viszonyok állapotára vonatkozó „al-indexekből” tevődött össze; valamint (c) az ország *technológiai „készenlétének”*, színvonalának mutatója, amely az innovációkra, az informatikai és kommunikációs technológia fejlettségére és a technológiai transzferre vonatkozó „al-indexekből” állt.

A „*Business Competitiveness Index*” (illetve elődje: a „Microeconomic Competitiveness Index”) a „fenntartható termelékenységi színvonalat meghatározó mikro-ökonómiai feltételeket” értékelte – a „*Growth Competitiveness Index*” kiegészítéseként annak a megfontolásnak az alapján, hogy „a makro-ökonómiai és intézményi tényezők kritikus meghatározói ugyan a nemzeti versenyképességnek, ezek azonban szükséges, de nem elégséges tényezők a gazdaság megteremtéséhez. A gazdaságot ténylegesen mikro-ökonómiai szinten a mindenegyes gazdaságban működő *vállalatok* teremtik meg”.¹⁵ A BCI az üzleti környezet két speciális területét értékelte: (a) „a vállalatok működési gyakorlatának és stratégiájának kifinomultságát” és (b) „a mikro-ökonómiai üzleti környezet minőségét” - mégpedig a vizsgált országokat három csoportra: „alacsony jövedelmű”, „közepes jövedelmű” és „magas jövedelmű országok” csoportjára osztva.

Eltekintve a vállalatoknak a jövedelem-színvonal alapján csoportosított országokban mutatkozó mikro-ökonómiai üzleti környezetére vonatkozó értékeléstől, az említett két összevont index megkülönböztetése még meglehetősen jól tükrözte a nemzetgazdaságok általános fejlődésére vonatkoztatható (általunk „világgazdasági”-ként értelmezett) versenyképességnek és a vállalatok piaci versenyképességének (vagyis az országok általunk „világpiaci”-ként értelmezett versenyképességnek) a megkülönböztetését.

A *World Economic Forum* 2004-es jelentésében már egy újabb, összevont versenyképességi mutatószámot vezetett be, az ún. „*Global Competitiveness Indexet*”, amely a korábbi „*Growth Competitiveness Index*” és a „*Business Competitiveness Index*” kombinációja. Ez már egybemossa az országok fejlődésére vonatkozó „világgazdasági” és a vállalatok piaci versenyképességére vonatkozó „világpiaci” versenyképesség tartalmát, ezáltal azt a benyomást keltve, hogy ami jó a vállalatoknak, az eleve jó az adott országnak is, vagyis elősegíti annak társadalmi fejlődését, vagy legalábbis gazdasági növekedését, és természeti környezete védelmét is, így fejlődésének fenntarthatóságát is. Holott sok esetben a vállalatok javára hozott

¹⁵ Lásd *World Economic Forum* (2004), p. xiv.

intézkedések, illetve számukra kedvező körülmények éppenséggel káros hatásúak is lehetnek a társadalmi fejlődésre és annak fenntarthatóságára nézve.

A korábbi GCI és BCI összevonása abból a megfontolásból fakadt, hogy a (versenyképesség végső alapjául szolgáló) termelékenységek egyfelől az aggregát, illetve makro-ökonómiai (és egyszersmind „dinamikus”) meghatározó tényezőit, amelyeket a „Growth Competitiveness Index” fejezett ki, és másfelől annak a „Business Competitiveness Index” által jelzett (és inkább „statikus”) mikro-ökonómiai meghatározó tényezőit nem indokolt és nem is lehet egymástól elválasztani.

Az új, „globális” versenyképességi mutatószám *három alapelvre* épült. Ezek a következők: (1) „A termelékenység komplex: a versenyképesség tizenkét oszlopa”, (2) „A fejlődés szakaszai” és (3) „Átmenetek”.

Az *első alapelv* indoklása, amely szerint „a közgazdasági gondolkodás két évszázadából levonható legfőbb tanulság az, hogy a gazdasági fejlődés folyamata meglehetősen komplex, és egy országnak sok tényezőre van szüksége a sikerhez”. (p. 52), egyértelműen a fejlődés tekintetében értelmezett (általunk „világ gazdasági”)nak nevezett versenyképességre vonatkozik. Ezt a fejlődési folyamatban mutatkozó komplexitást kívánta kifejezni „a gazdasági versenyképesség 12 oszlopa”. Mindegyik „oszlopot” három al-index valamelyikébe sorolták be, mégpedig az első 4-et az „alapvető követelmények” elnevezésű al-indexbe, a következő 5-öt a „hatékonyság növelő” al-indexbe, az utolsó 3-at pedig az „innovációk” al-indexbe.

A WEF legutóbbi, 2011-ben megjelent jelentése nemcsak a három alapelvet tartalmazza változatlanul, hanem a 12 „oszlopot” sem igen módosította, legfeljebb csekély mértékben. Az első „oszlopot” továbbra is az *intézményekre* vonatkozó információk alkotják. A második „oszlopot” a *fizikai infrastruktúrák* állapotát jelző adatok, illetve vélemények teszik ki. A harmadik „oszlop” elnevezése korábban *makro-stabilitás* volt, újabban *makró-ökonómiai környezet* a neve. A negyedik „oszlop” a *személyes biztonság* körülményeire vonatkozott, újabban az *egészség és az alapfokú oktatás* helyzetére. Az ötödik „oszlop” a *humán tőke* állapotának felmérésére szolgáló információkból tevődött össze, újabban a *felsőoktatás és képzés* állapotára vonatkozik. A hatodik „oszlopot” a *termékpiacon* hatékonyságra vonatkozó információk alkotják. A hetedik „oszlop” a *munkaerő-piac hatékonyságára* vonatkozó információkat tartalmazza. A nyolcadik „oszlop” a *pénzügyi piacok hatékonyságát* kívánja kifejezni, beleértve nemcsak a „pénzügyi szektor hatékonyságát”, hanem a „külföldi közvetlen beruházás” mutatóját is. A kilencedik „oszlop” a „*technológiai felkészültség*” állapotát, vagyis a technológiai fejlettség szintjét tükrözi. A tizedik „oszlop” elnevezése korábban a „*nyitottság és piac-méret*” volt, újabban csak „*piacméret*” néven szerepel. A tizenegyedik „oszlop” az „*üzleti kifinomultság*” jellemzőit foglalja magában. A tizenkettedik „oszlop” az *innovációra*, vagyis az újításokra vonatkozó információkat tartalmazza.

A *második alapelv* a fejlődés szakaszaira vonatkozik. Az egyes nemzetgazdaságok versenyképességének alakulása ily módon tehát fejlődésüknek egy újabb megfogalmazás, illetve értelmezés szerinti unilineáris menetével kapcsolódik össze. A jelentés szerzői ugyanis nemcsak megkülönböztetik (a) az elsődleges termelési tényezőknél, (b) a hatékonyság növelésén és (c) az innovációkon alapuló gazdasági növekedést, hanem fel is tételezik az így jellemzett növekedési szakaszok természetes egymásutánosságát. Vagyis azt, hogy az egyes országoknak az alacsony jövedelmű kategóriából a közepes jövedelmű kategóriába vagy a közepes jövedelműből a magas jövedelmű országok kategóriájába történő elmozdulása egyszersmind azt is jelenti, hogy azok versenyképességi stratégiája már más tényezőkre és körülményekre kell, hogy koncentráljon. Így például a magas jövedelmű kategóriába való feljutás feltétele, hogy a korábban technológiát importáló gazdaságból technológiát fejlesztő és exportáló gazdasággá válik az innovációkon alapuló gazdasági növekedés folyamán. Az

ilyen gazdaság legalább néhány gazdasági szektorban a világ élvonalába kerülhet termelése, illetve szolgáltatásai folytán. Gazdasági versenyképessége szorosan kapcsolódik a tudományos kutatásokhoz, a társadalom tanulási folyamatának gyorsaságához, valamint az új technológiákra való gyors átállás képességéhez.

A *harmadik alapelv* voltaképpen azoknak az országoknak az „átmeneti” helyzetére vonatkozó szempont érvényesítése, amelyek a feltételezett azonos fejlődési pálya valamely két szakasza közötti állapotban vannak.

A fejlődés folyamata azonban *nem egyenes vonalú*, és a „későn jövő” aligha lehet sikeres az utolérésben, ha egyszerűen csak másolja az előtte haladó példáját. Az egyes országok fejlődése *nem független* mások fejlődésétől – egy mindinkább szerves rendszerré vált világ gazdaságán belül.

Másrészt pedig, bármennyire is imponáló a „szakaszok” és az „átmenetek” sokféle jellemzőinek számszerűsíthetősége és ezáltal az országok tárgyilagosságnak tűnő mutatószámok alapján való rangsorba állíthatósága, valójában a felhasznált adatok zöme egy *korlátozott mintavételi körből* származó és nagyrészt szubjektív megítélésre támaszkodó adat, amelyek meglehetősen önkényesen kiválasztott kérdésekre adott válaszokból adódik. Nem kevésbé önkényes, még ha logikusnak tűnik is, az „oszlopok” komponenseinek a meghatározása és a fejlődési „szakaszok” szerinti súlyozás.

Mindezek alapján jogos *kételyek* merülnek fel az országok rangsorba állítását illetően is – mind tényleges fejlettségi szintjüket és fejlődésük ütemét vagy irányát tekintve, mind pedig az ezzel indokolatlanul azonosított vagy legalábbis összekevert versenyképességüket tekintve.

A *World Economic Forum* legutóbbi (2011) jelentése ugyanazt az összevont „Global Competitiveness Index”-et alkalmazza, vagyis ugyanazokkal a leegyszerűsítésekkel és ideológiai alapozású szemléletmóddal terhes, mint az említett 2004-es és azt követő jelentések.

Ezek és más versenyképességi jelentések (mint pl. az *International Institute for Management Development* jelentései) kétségkívül *igen tanulságosak*, és az országok nagy számára vonatkozó *információk rendkívüli gazdagságával* jellemezhetők. Hatalmas munka áll mögöttük, és minden bizonnyal serkentőleg hatnak az egyes kormányzatokra azáltal, hogy egyfajta „check-list”-et prezentálnak a versenyképesség javítására teendő intézkedések vonatkozásában. Másfelől viszont nemcsak lehetőséget adnak az adatok és az azokból levont következtetések apologetikus célú felhasználására, hanem már koncepcionálisan is egy olyan *ideológiát tükröznek* (akarva vagy akaratlanul), amely voltaképpen a neoliberális „ellenforradalom” sajátja.

Az adatok túlnyomó része olyan, bármennyire is autentikusnak nevezhető forrásból származik, amely – mint általában a kérdőíves vagy interjúk felmérések zöme – már a kérdések megválasztása és megfogalmazása révén implicit vagy explicit előfeltevésekkel, esetleg szubjektív vagy inkább ideologikus előítéletekkel terhes.

A WEF jelentéseiben, különösen az új összevont „Global Competitiveness Index” egyik „alapelvében” megnyilvánuló szemlélet pedig – mint említettük - kifejezetten visszatérést jelent az unilineáris fejlődésnek és „szakasz”-elméletnek ahhoz a koncepciójához, amely az egyes országok fejlődését, illetve fejlődésbeli lemaradását kizárólag „belső” adottságaikkal, képességeikkel és erőfeszítéseikkel, illetve azok hiányával és feltételezett önállóan megválasztott politikájukkal magyarázta. Az azonos „szakaszokon” áthaladó fejlődési folyamat feltételezésével teljesen figyelmen kívül marad az a tény, hogy a „későn jövő” számára már nem ugyanazok a feltételek, mint a

már fejlettek számára. (Ez utóbbiak léte és hatása is megváltoztatja a fejlődési feltételeket, és időközben a technológiák és a dinamikus húzóágazatok is változnak.)

Ráadásul az a neoliberális ideológia, amely a „nemzetek versenyképességére” vonatkozó irodalom zöméből és a fentiekben tárgyalt jelentésekből árad, legszívesebben még azoktól az eszközöktől is megfosztaná a kevésbé fejlett országok államát, amelyek a gazdaság szerkezetének, a szakosodás irányának és általában is a nem szimmetrikus világ gazdasági interdependenciák rendszerén belüli pozíciónak a felzárkózáshoz szükséges megváltoztatásához nélkülözhetetlenek. Holott a mai fejlett országok felzárkózásuk, illetve élre törésük idején nagyon is alkalmazták az állam gazdasági beavatkozásának különféle eszközeit, védték a még megerősítésre szoruló új iparokat és a belső piacot a külső versenytársakkal szemben, és korántsem hagytak pusztán a piac spontán működésére.

A kérdőívekben feltett kérdések, a különféle al-indexek, azok komponensei és az értékelés szempontjai ugyanis és nem véletlenül azt a felfogást is tükrözik, amely szerint az *államnak* inkább csak az a feladata, hogy kiszolgálja a magánvállalatokat, megteremtse azok sikeres működésének különféle feltételeit. A spontán piacgazdaság működésébe való beavatkozása viszont már károsnak minősül, az adózás csupán egy „üzleti teher”, a kormányzati szabályozás, az agrárpolitika, a vámeljárás, stb. is további „terhet”, illetve üzleti költséget jelent. Vagyis az értékelés szempontjai közé be sem kerülhet az, hogy

- hogyan érvényesül az állam és intézményeinek szerepe a gazdasági és társadalmi integrálódásban, valamint általában a külgazdasági interdependenciák szimmetrikusabbá tételében,
- milyen jóléti funkciókat lát el az állam, vagyis
- az állami szociálpolitika mennyiben ellensúlyozza a spontánul működő piac társadalmilag kedvezőtlen hatásait, és
- milyen mértékű a munkanélküliség és a munkanélküliek állami támogatása,
- milyen mértékű a szegénység (abszolút és relatív értelemben), és milyen a hajléktalanok aránya,
- mennyiben megy végbe progresszív adóztatás révén vagy más módon a szegények javára történő jövedelem-újraelosztás,
- milyen intézkedések szolgálják és milyen hatásfokkal az esély-egyenlőség megteremtését, stb.

Nincs arra vonatkozó kérdés vagy felmérés sem, hogy

- mi a szerepe a civil társadalom szervezeteinek,
- mennyiben működik „ellensúlyozó erő” a hatalom és vagyon koncentrációja ellenében,
- mennyire kiterjedt és befolyással bíró a szakszervezeti mozgalom,
- milyen érdekegyeztető mechanizmusok léteznek a gazdaságban, stb.

A munkaadók és munkavállalók viszonya a kérdőíves felmérésekben csak mint együttműködési viszony jön számításba, a szegények és az elmaradott térségek megsegítésének kritériuma pedig – ha egyáltalán – csak mint az önkéntes jótékonykodásban megnyilvánuló szociális felelősségérzet kérdése jelenik meg.

Így azután olyan tényezők is homályban maradnak, amelyeknek fontos szerepe volt abban, hogy lényegesen megváltozott a 19. századi kapitalizmus képe, legalábbis a fejlett országokban, és amelyeknek ez utóbbiak gyorsabb fejlődésüket és javuló versenyképességüket is nagyrészt köszönhetik.

Végül, de nem utolsósorban, egyetlen mutatószám vagy kérdés sem vonatkozik az emberiség egésze iránti *globális felelősség* viselésében és a nemzetközi fejlődési szakadék csökkentése érdekében tett cselekvés terén való „versengésre”.

Miként a fentiekből is kitűnhetett, az országok versenyképességének mérésére alkalmazott mutatószámok kialakult gyakorlata még a „nemzeti versenyképesség” fogalmának általános értelmezése alapján is *több szempontból kifogásolható*, hiányosnak és egyoldalúnak mondható, az egyetlen, összetett mutatószám (mint amilyen a GCI) alkalmazása pedig elképesztően leegyszerűsítő és tudománytalan.

Mindezek és más, indokolt kritikai megjegyzések ellenére egyelőre tény, hogy a „nemzeti” (vagyis az egyes országokra vonatkoztatott) és a regionális (mint pl. az EU-ra vonatkozó) versenyképesség javítása napjainkra már *általános követelménnyé* vált. Annak hatása és nyomása alól még az olyan államok, illetve kormányzatok sem tudják túltenni magukat, amelyek még úgy-ahogy igyekeznek megőrizni a „szociális piacgazdaság” (többnyire romokban) még megmaradt elemeit vagy annak irányába átalakítani a „tervgazdaságnak” nevezett kommunista hadigazdálkodás rendszerét.

A társadalmi jólétre, az egyenlő esélyekre és a fenntartható fejlődésre, stb. vonatkozó, többnyire csak populista célokat szolgáló politikai szölamoktól eltekintve megállapítható, hogy a versenyképesség *piaci és vállalat-orientált* értelmezése, vagyis az általunk „világpiaci versenyképességnek” nevezett fogalom a gyakorlatban felülírta annak *fejlődési és társadalom-orientált* értelmezését, vagyis az általunk „világ gazdasági versenyképességnek” nevezett fogalmat.¹⁶ Más szóval, az országok közötti fejlődési versenyben való helyezés meghatározó tényezőjeként elsősorban a *vállalatok*, illetve azok *piaci* eredményessége számára kedvező *belső* körülményeknek (mikró- és makró-gazdasági feltételeknek) az összessége tétéleződik fel, ami akár a fejlődés-gazdaságtan egy újabb, ezúttal burkolt „ellenforradalmaként” is értékelhető.

Nem vitatható persze, amint ezt már említettük, az egyes országokhoz tartozó hazai vagy nemzetközi vállalatok piaci eredményességének, illetve termékeik és szolgáltatásaik piaci versenyképességének az illető országok gazdasági fejlődését elősegítő hatása. *Még kevésbé vonható kétségbe* általában a termékek és szolgáltatások piacán a vállalatok közötti normális (vagyis a minőség és az ár tekintetében folyó) versenynek a fogyasztók számára kedvező volta. Következésképpen, *nem* a vállalatok versenyképességének a szerepe és jelentősége, és *nem is*, sőt legkevésbé sem, a piaci verseny fontossága kérdőjelezhető meg, hanem „csak” az országok általános értelemben vett fejlődési potenciáljának és eredményességének pusztán piaci (sőt, olykor főként pénzpiaci) szemlélettel és vállalataik szempontjából való értékelése.

Az országok, illetve régiók versenyképességének ez a piaci és vállalat-orientált értelmezése tökéletesen megfelel a már említett „*felemás globalizálódás*” körülményeinek és haszonélvezői, vagyis mindenekelőtt a transznacionális világcégek

¹⁶ Ez egyébként pontosan meg is felel a „nemzetek versenyképessége” koncepcióját bevezető Michel Porter (1990) felfogásának.

és bankok, valamint a nemzetközi pénzpiacok spekulánsai érdekeinek. Ez különösen és egyértelműen kifejeződik:

- a transznacionális vállalatok becsalogatása, illetve tőkeberuházásainak megőrzése céljából a bérek alacsony szinten tartása, a szakszervezetek kordában tartása, jogaik csorbítása, a munkatörvénykönyveknek a munkavállalók rovására történő módosítása és a háromoldalú érdekegyeztető mechanizmusok kiküszöbölése vagy hatástalanítása terén kialakult *nemzetközi verseny* szerencsétlen (ti. mindegyik résztvevőjének veszteséget okozó) *jelenségében*, továbbá
- azokban a *megszorító intézkedésekben*, amelyek az állami és önkormányzati költségvetések szociális és jóléti, egészségi, oktatási, kulturális és tudományos célú kiadásainak csökkentéséhez, valamint ésszerű megtakarítás címén a közszolgálatoknál tömeges elbocsátásokhoz és szerzett jogok visszavonásához vezetnek, sőt
- azoknak a viszonylagos vagy látszólagos veszteségeknek is az *adófizetők pénzéből és kárára való kompenzálásában*, amelyeket az államok és a lakosság eladósodásában a meggondolatlan hitelfelvételekre buzdító reklámjaikkal döntő szerepet játszó *bankok* szenvednek el felelőtlen hitelpolitikájuk és a pénzpiaci spekulánsok tranzakciói nyomán bekövetkező kisebb-nagyobb válságok miatt, valamint és nem utolsósorban
- a nemzetközi segélyezés és „fejlesztési együttműködés” rovására mindinkább (és a „washingtoni konszenzus” bukása ellenére) a „*strukturális kiigazítás*” *uniformizált követelményének* (mint az egyes „betegek” állapotától, sőt diagnózisától függetlenül előírt terápiának) *előtérbe kerülésében* stb.

A „nemzeti versenyképesség” koncepciója és mérésének szemléletmódja tehát olyan *ideológiai eszközzé* vált, amely mindeddig nagyon is hatékonynak bizonyult a társadalmi és nemzetközi egyenlőtlenségek csökkentését szorgalmazó, különösen a „szociális” vagy pláne az „ökoszociális” piacgazdaság országokon belüli, illetve világszinten való kifejllesztése mellett érvelő koncepciók ellenében. A versenyképesség javítására hivatkozva nemcsak a konzervatív nacionalista és a liberális, de a magukat szocialistának nevező kormányzatok is felhatalmazva érzik magukat a megszorító intézkedések meghozatalára, a szociális és jóléti feladatok mellőzésére. Sőt, az országok fejlődésének az a mindinkább komplex, a társadalom egészére és annak minden életszférájára vonatkoztatott értelmezése helyett és az élet minőségének és a fejlődés fenntarthatóságának koncepciója mellőzésével – anakronisztikus módon – újra a fejlődésnek gazdasági növekedésre leegyszerűsített ökonomista értelmezése kerül előtérbe.

A szóban forgó ideológiai eszköz, pontosabban szólva *ideológiai métely* a jelek szerint mindinkább megfertőzi Európát is. Közelebbről még azt az Európai Uniót is, amely pedig minden gyengesége és fogyatékosága ellenére számos új és hagyományos intézményével, illetve eredményeivel¹⁷

- a néhány országában létrejött és még nyomokban megmaradt „szociális piacgazdaságával” és „jóléti államaival”, továbbá az Unión belül

¹⁷ Lásd Palánkai, T. (2004).

- a kevésbé fejlett országok és régiók felzárkózását segítő „kohéziós alapokkal”,
- a szubszidiaritás elvével,
- a „strukturális alapokkal”,
- az érdekegyeztetés és konszenzus alapján hozott közös döntések gyakorlatával,
- a munkaügyi törvények és szakszervezeti jogszabályok harmonizálásával, valamint
- a bajba jutott tagállamok kollektív megsegítésének újabb eseteivel, stb.

még példát mutathatna a világ más országai és térségei számára a társadalompolitika és a fejlődésben való nemzetközi együttműködés, valamint a népek közötti szolidaritás terén.

A „nemzeti versenyképesség” ideológiája ellenében sem a nacionalista, illetve fundamentalista demagógia, sem a (vele manapság gyakran összekapcsolódó) kommunista ideológia nem lehet eredményes. Sőt, a globalizáció, illetve a regionális integráció ellen felhozott leegyszerűsítő érvekkel nemcsak tovább gyengítik a nemzetközi együttműködés és a más népekkel, nemzetekkel, etnikumokkal való szolidaritás szellemét, hanem egyre nagyobb veszélyt is jelentenek egy sajátosan új, elzárkózást és konfrontációt sugalló, voltaképpen fasizálódási tendencia formájában.

Csak az lehet igazi és hatékony gyógymód a szóban forgó ideológiai mótely terjedése ellenében, ha végre – mielőtt túl késő – általános felismeréssé és közös tudattá válik világszerte az, hogy

- valamennyiünknek, vagyis az emberiség minden tagjának, minden népének és nemzetének közös a sorsa, valamennyien egymástól és a Természettől függünk,
- következésképpen *csakis egymással együttműködve* lehetünk sikeresek, vagyis a versenyezni szó eredeti értelmének, a „*con-petere*” fogalmának megfelelően *együtt* (con) kell keresnünk a megoldást problémáinkra, és csak a közös cél elérése érdekében tett erőfeszítések terén van helye versengésnek¹⁸,
- vagyis nem folytatható súlyos következmények nélkül az a mindinkább csak látszólag „zéróösszegű játék”, amelyben a nemzetek, illetve országok egymás rovására javíthatják helyzetüket, hiszen az egyre inkább „negatív összegűvé” válik, amelyben mindenki veszít,
- és így választani csak ez utóbbi, katasztrófához vezető folytatása és egy olyan „pozitív összegű játék” között lehet, amely az együttműködés és szolidaritás elvére épül.

Mindez persze egy „új felvilágosodást”¹⁹ tesz szükségessé, amelynek megszületése, illetve kibontakozása tekintetében igen nagy szerep és felelősség hárul az oktatásra és a médiára.

¹⁸ Bár a „competitio” eredeti értelme teljesen figyelmen kívül marad a „nemzeti versenyképesség” irodalmában és a vonatkozó jelentésekben, a WEF igazgató elnöke, *Klaus Schwab* a „Global Competitiveness Report” (2004) bevezetőjében hangsúlyozta, hogy „a növekvő nemzetközi interdependencia és maga a globalizáció folyamata azt sugallja, hogy azoknak a kihívásoknak egyre növekvő része, amelyekkel szembenézünk, globális jellegűek, és ezért összehangolt nemzetközi együttműködést követel megoldásuk”.(p. ix) – Kiemelés tőlem – Sz. T.

¹⁹ Lásd erről *Szentes, T.* (2009).

Hivatkozások jegyzéke

- Blahó, A. és mk. (2007): *Világgazdaságtan*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Blahó, A. szerk. (2002): *Világgazdaságtan II.: Globális fejlődés – gazdaságdiplomácia*. Aula, Budapest
- Chikán, A. – Czakó, E. – Zoltay-Paprika, Z. eds. (2002): *Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Czakó, E. – Dobos, I. – Kőhegyi, A. (2004): *Tanulmányok Chikán Attila tiszteletére. Vállalati versenyképesség, logisztika, készletek*. BKÁE, Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest
- Csaba, L. (2009b): "Orthodoxy, Renewal and Complexity in Contemporary Economics", *Zeitschrift für Staats- und Europawissenschaften*, 7. évf. 1. sz. 51-82. o.
- Csaba, L. (2009a): *Crisis in Economics?* Akadémiai Kiadó, Budapest
- Krugman, P.R. – Obstfeld, M. (2000): *International Economics. Theory and Policy*. Harper Collins Publishers, New York
- Magas, I. (2002): „Transznacionális vállalat a korlátozott nemzetközi versenyben. Átalakuló szemlélet és új irányzatok”, in: Blahó, E. szerk. (2002), XIII. fej.
- Palánkai, T. (2004): *Az európai integráció gazdaságtana*. Aula Kiadó, Budapest.
- Porter, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press, New York
- Stiglitz, J. E. (1989): "Markets, Market Failures and Development", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, May
- Stiglitz, J.E. (2002b): *A globalizáció és visszásságai*. Napvilág Kiadó, Budapest
- Surányi, S. (2002): "A fenntartható fejlődés", in: Blahó, A. szerk (2002), XII. fej.
- Surányi, S. (2005): "A természeti erőforrások, a fenntartható fejlődés és a világgazdasági versenyképesség", in: Szentes, T. és mk. (2005), IV. fej.
- Szentes, T. (1971): *The Political Economy of Underdevelopment*. Akadémiai Kiadó, Budapest (1988: ötödik, bővített kiadás)
- Szentes, T. (1995): *A világgazdaságtan elméleti és módszertani alapjai*. Aula, Budapest
- Szentes, T. (2002a): *World Economics 1. Comparative Theories and Methods of International and Development Economics*. Akadémiai Kiadó, Budapest

Szentes, T. (2002b): *Globalizáció, regionális integrációk és nemzeti fejlődés korunk világgazdaságában*. Savaria University Press, Szombathely

Szentes, T. (2003): *World Economics 11. The Political Economy of Development, Globalisation and System Transformation*. Akadémiai Kiadó, Budapest

Szentes, T. (2007): „Transznacionális, illetve multinacionális társaságok a világgazdaságban”, in: Blahó, A. és mk., IV. fej.

Szentes, T. (2009): *Ki, mi és miért van válságban? A leegyszerűsítő nézetek és szemléletmód kritikája*. Napvilág Kiadó, Budapest

Szentes, T. (2011): *Fejlődés-gazdaságtan*. Akadémiai Kiadó, Budapest

Szentes, T. és mk. (2005): *Fejlődés, Versenyképesség, Globalizáció. I. Első Rész*. Akadémiai Kiadó, Budapest, III. fej.

World Economic Forum (2004): *The Global Competitiveness Report 2004-2005*. Palgrave, Macmillan for WEF.

World Economic Forum (2011): *The Global Competitiveness Report 2010-2011*. SRO-Kundig, Geneva

Jelen tanulmány a VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁS MŰHELYTANULMÁNYSOROZAT kötetét képezi.

BCE Versenyképesség Kutató Központ

Kiadásért felelős: Chikán Attila igazgató

ISSN 1787-6915